

ATTACHE-COMMERCIAL EXPORT EN AGROALIMENTAIRE H/F

Autres dénominations : Technico-commercial export, Ingénieur commercial export, Assistant commercial export, Commercial import/export, Chargé d'affaires export, Responsable zone export

Filières liées : **Agriculture biologique** **Agroalimentaire**

Fiche métier sur AgrOrientation : <https://www.agrorientation.com/trouver-mon-metier-ideal/je-recherche-un-metier/attache-commercial-export-en-agroalimentaire-hf>

Mission et activité du métier

Fait pour vous si vous aimez :

Négocier, faire du commerce, convaincre, argumenter Se déplacer souvent, bouger, aller sur le terrain

Produits alimentaires, boissons, vins, alimentation, nutrition

L'Attaché Commercial Agroalimentaire Export assure la commercialisation de produits agro-industriels auprès d'un portefeuille de clients, de Grands Comptes (Industries agroalimentaires, Négoce, Centrales d'achats, Grande Distribution, Grossistes...). A ce titre, il prospecte, identifie les besoins des clients, négocie, conclue les ventes et suit les transactions. Il déploie les offres « B to B » (Business to Business/vente interentreprises) à l'international.

Activités :

- L'Attaché Commercial Agroalimentaire Export sert d'interface entre l'entreprise et ses clients.
- Il assure le suivi des achats et des ventes avec l'étranger, de la commande au règlement, en français et/ou en langues étrangères.
- Il étudie les nouveaux marchés en lien avec le service marketing et recherche des clients potentiels.
- Il recueille les besoins, les attentes du client.
- Il propose des axes de recherches pour l'adaptation des produits en analysant les informations techniques et commerciales.
- Il suit le déroulement des contrats et assure le suivi de la clientèle.
- Il participe à des opérations de promotion.
- Il participe aux Salons internationaux.

Conditions d'exercice

Sous la responsabilité du Responsable Export, l'Attaché Commercial Agroalimentaire Export exerce au sein d'une entreprise agro-industrielle (fournitures aux IAA, équipementiers IAA, industries céréalières, laitières, de la viande, de surgelés, station de conditionnement fruits & légumes, industries des boissons, de l'emballage...).

Compétences et qualités

L'Attaché Commercial dispose d'une double compétence technique et commerciale (connaissance du secteur d'activité, du produit).

Il maîtrise le marketing, le commerce international, les circuits de distribution. Il est compétent dans la vente « B to B ».

Il a un sens aigu de la négociation, de la diplomatie, une force de conviction ainsi qu'un intérêt pour les produits techniques.

Il doit faire preuve d'une grande disponibilité (déplacements fréquents).

Autonome, rigoureux et organisé, il sait faire preuve d'une forte réactivité et d'un dynamisme face à la concurrence.

Une grande ouverture d'esprit et des capacités d'adaptation sont indispensables (différences culturelles).

La pratique courante de l'anglais et de l'allemand ou de l'espagnol est indispensable.

Perspectives d'évolutions

Il peut évoluer vers une fonction de Responsable Import/Export, Directeur Commercial Export, Directeur des Ventes internationales, Chargé de développement d'un service import ou export.

Fiche présentée par



Pour tout complément d'information, contactez : contact@agrorientation.com